ONLY ONE CLUB　CORPORATE INFORMATION 2012

株式会社オンリーワンクラブ

「 商品情報データベースを核とした業務改善と販売促進 」

全国 32 社の エクステリア問屋が

オンリーワンクラブ会員として 協同してカタログを制作、商品販売。

北海道
株式会社 フジイ
株式会社 ヤマチコーポレーション

甲信越
株式会社 アメニクス
エクステリア東日本株式会社
株式会社 甲府建材商会
大竹産業株式会社
協栄ジェネックス株式会社
株式会社 福島シービー

北　陸
石黒産業株式会社
北陸東工シャッター株式会社

沖　縄
株式会社 新洋

中　国
共栄商工株式会社
株式会社 アイシン
株式会社 エクシス

東　北
丸栄工業株式会社
株式会社 福島シービー
Gテリア株式会社　東北支社

九　州
株式会社 エクシス

関　東
大竹産業株式会社
株式会社 共 栄
協栄ジェネックス株式会社
株式会社 三 樂
ジャービス商事株式会社
株式会社 西 山
株式会社 根 建
丸栄工業株式会社
Gテリア株式会社　関東支社

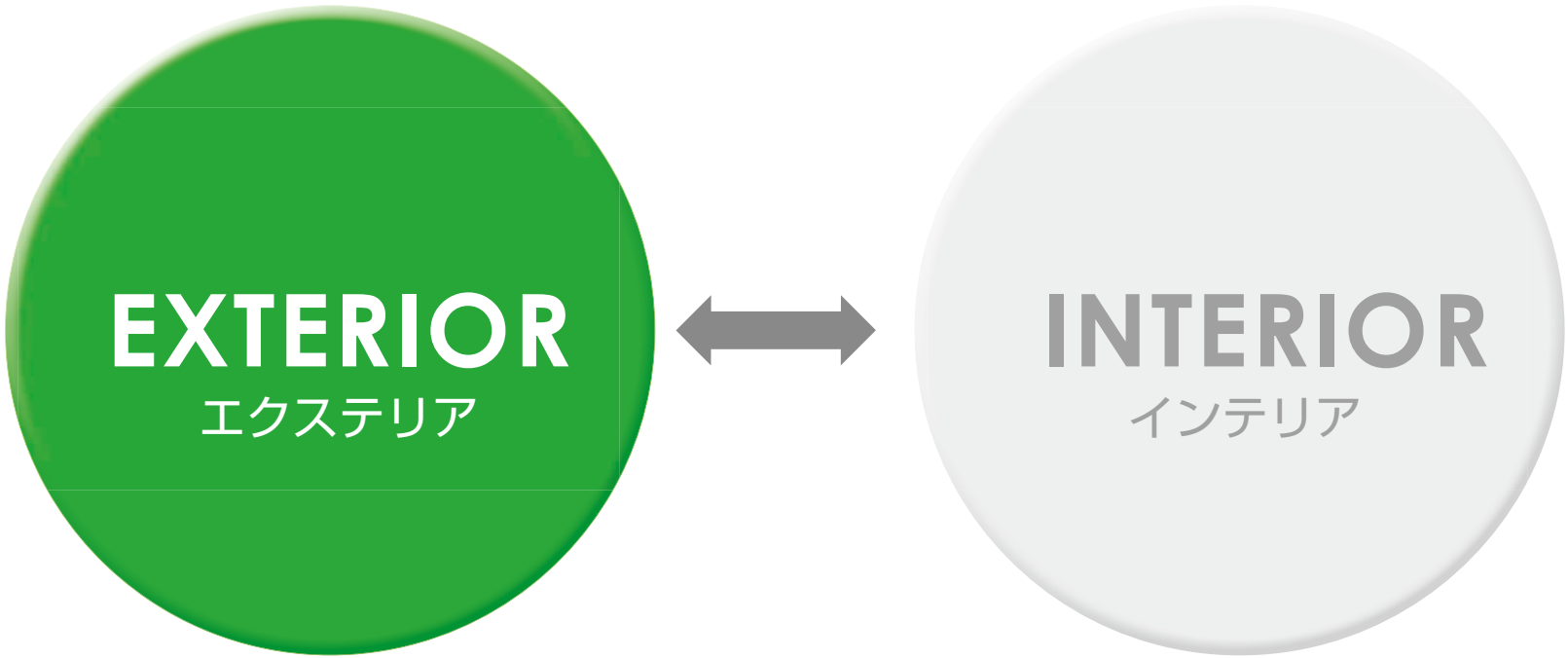
東　海
株式会社 岡田商事
株式会社 協 和
ヒキダ建材株式会社
株式会社 本田商会
山一商事株式会社

四　国
株式会社 外 装
産業開発株式会社
正和商事株式会社

近　畿
株式会社 アイシン
株式会社 芦 田
Gテリア株式会社　関西支社

約150の営業拠点

エクステリアとは



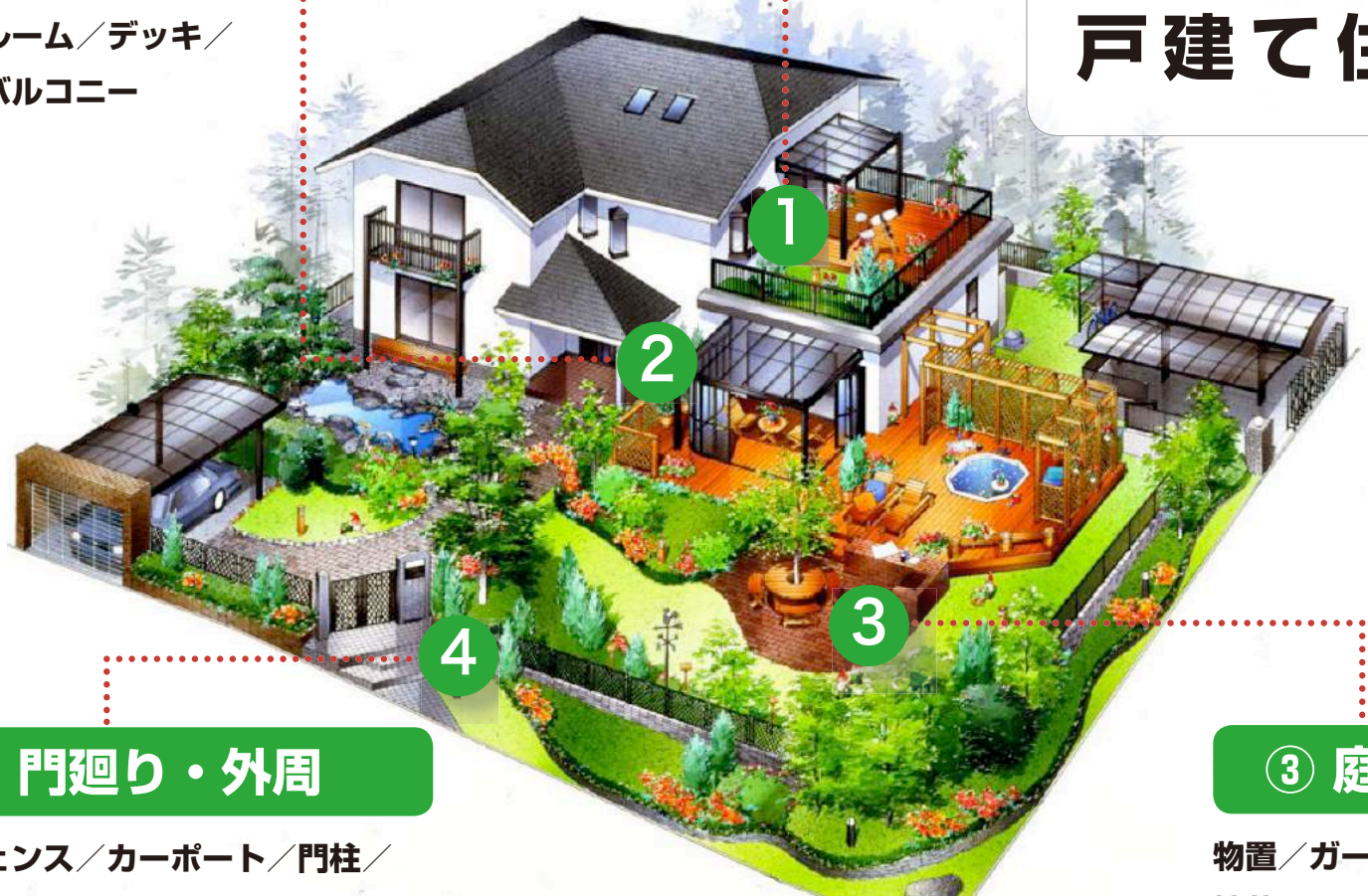
外部空間　　内部空間

取扱い商材

①② 住宅廻り

ガーデンルーム／デッキ／
テラス／バルコニー

パブリックもあるがメインは
戸建て住宅



④ 門廻り・外周

門扉／フェンス／カーポート／門柱／
ブロック／ポスト／表札／石材／その他

③ 庭廻り

物置／ガーデン資材／
植栽

2001 年 12 月

会員 8 社にて任意団体

「オンリーワンクラブ」設立

設立趣旨

一社単独ではできない差別化戦略として

◇ オリジナル商品の企画・開発
◇ カタログの共同制作
◇ 情報交換・交流・親睦

「 オンリーワンネットワーク 」の構築

◇ 全国にオンリーワン販売網を展開する
◇ 大手メーカーに出来ないニッチ商品、販売システムを構築する

会社設立までの経緯と現状（2）

2002
- カタログ vol.1 発刊

会員 8社

2003
- カタログ vol.2 発刊

会員 16社

2004
- カタログ vol.3 発刊

会員 19社

2005
- カタログ vol.4 発刊

会員 20社

2006
- カタログ vol.5 発刊

会員 26社

2007
- エクステリアカタログ vol.6 発刊
- マテリアルカタログ　vol.1 発刊
- ガーデンカタログ　vol.1 発刊
- エクステリアカタログ vol.7 発刊

会員 28社

2008
- エクステリアカタログ　E-8　発刊
- マテリアルカタログ　M-2 発刊
- リビングカタログ　L-1　発刊

会員 30社

2009
- エクステリアカタログ　E-9　発刊
- マテリアルカタログ　M-3 発刊
- ガーデンカタログ　G-2 発刊
- リビングカタログ　L-2　発刊

会員 32社

2009 年 4 月

会員 32 社にて法人設立

「 株式会社オンリーワンクラブ」

株主は会員で構成

会社設立までの経緯と現状（4）

2010

- エクステリアカタログ　E-10　発刊
- ガーデンカタログ　G-3 発刊
- イーナカタログ　i-1　発刊
- マテリアルカタログ　M-4 発刊
- リビングカタログ　L-3　発刊

2011

- エクステリアカタログ　E-11　発刊
- ガーデンカタログ　G-4 発刊
- イーナカタログ　i-2　発刊
- マテリアルカタログ　M-5 発刊
- リビングカタログ　L-4　発刊

2012

- エクステリアカタログ　E-12　発刊
- マテリアルカタログ　M-6 発刊
- ガーデンカタログ　G-5 発刊
- リビングカタログ　L-5　発刊

会員 32社

2012年4月度

会員オンリーワンクラブ商品総売上

31億6千万円

前期カタログ発行部数

5冊　50万部　年1回発行

会員、サプライヤーの
ビジネス促進のための支援サービス

- 共同カタログの制作
- 新商品の企画開発
- キャンペーン実施等営業促進
- 展示会の開催

展示会の開催

eBASE 導入の背景（1）

① カタログ制作、商品情報管理上

- 現在約 160 社のサプライヤーより商品供給、今後も増加。
- 2 万弱のアイテムに対して毎年スペック表を一から作成。
- 毎年会員への商品情報提供に「品名マスター」を制作。

煩雑、間違いが多い

② WEB 上での商品検索

- 正確な商品情報をタイムリーに引き出す。

eBASE 導入の背景（2）

③ 次期事業スキーム展開

会員、サプライヤー間の取引に関する
事務代行または取次

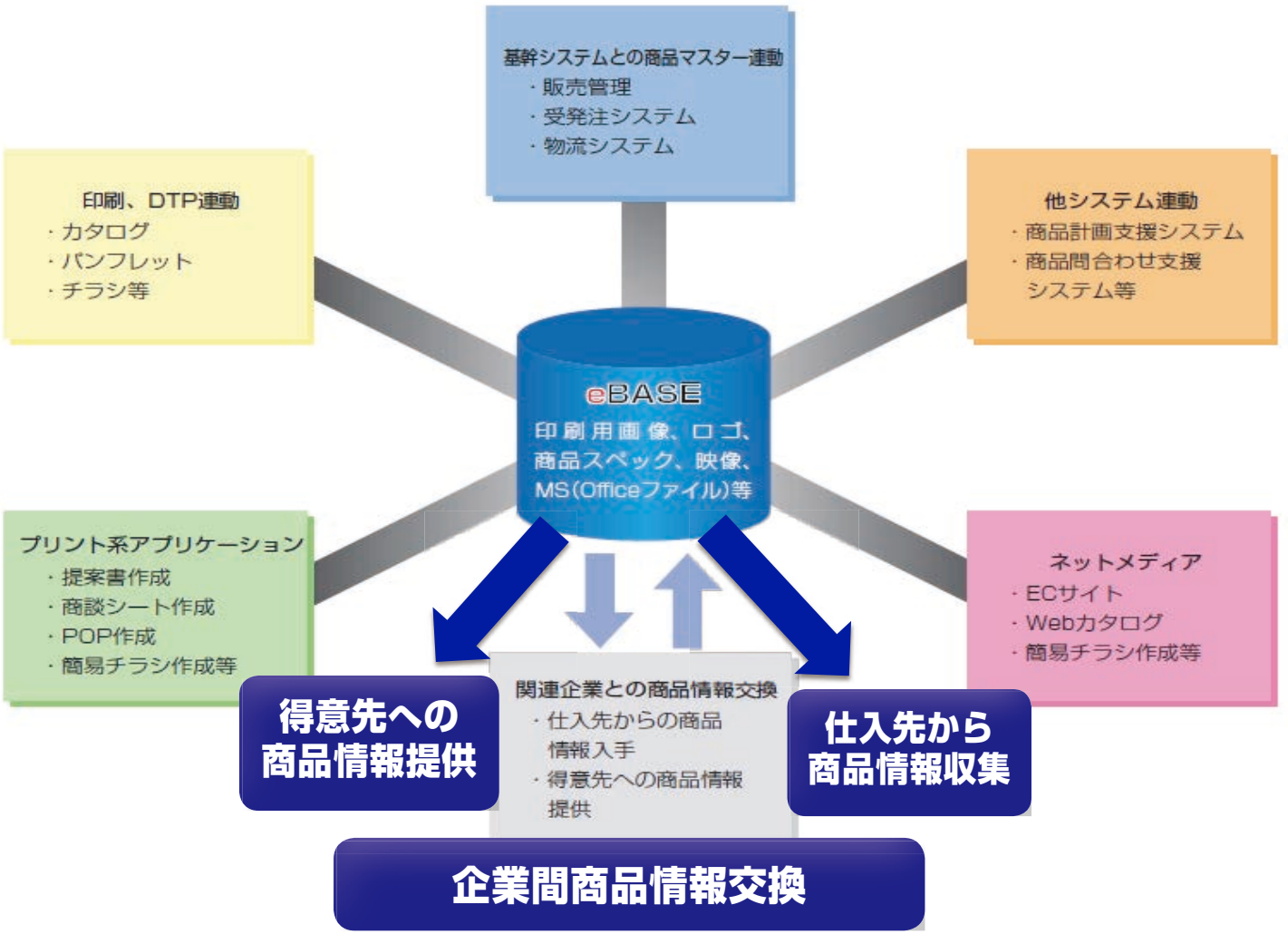
受発注の一元管理

商品データベースは必須

弊社の意図に合致した eBASE の採用

eBASEの特徴とポジショニング

リッチ商品マスターを様々な他システムと連携運用！



新たな商品情報活用

■デジタル媒体（WEB カタログ）の活用へと進化

オンリーワンクラブ

各種情報の一元管理
- 商品マスタ
- 商品詳細スペック
- 商品写真
- 図面データ
- 動画
- 取扱説明書

など

情報の一元管理による
無駄な作業の排除

商品情報 DB

eBASEserver

カタログデータの
DB 化による
商品情報の活用

紙カタログの配布

印刷会社

紙カタログ製作

利用者のニーズに応じた
適切な情報提供

会員企業様

施工業者様

エンドユーザー様

利用者のニーズに応じた情報提供

会員用

一般用

［ 表示項目の制御 ］
・売価
・売価率
・原価
・原価率
→会員用のみ表示

［ 表示項目の制御 ］
・原価運賃
→会員用のみ表示

［ 表示素材の制御 ］
写真画像の表示も
利用者に応じた制御が可能

新たな商品情報活用環境（次期展開）

■仕入先からの商品情報収集

仕入先

商品情報収集

eBASEjr.

eBASEjr.

eBASEjr.

※次期展開検討

正確で詳細な
商品情報を収集

カタログ制作の
負荷軽減

オンリーワンクラブ

正確で詳細な商品情報を
タイムリーに提供

各種情報の一元管理

・商品マスタ　・商品詳細スペック
・商品写真　・図面データ
・動画　・取扱説明書

商品情報DB

eBASEserver

商品情報活用

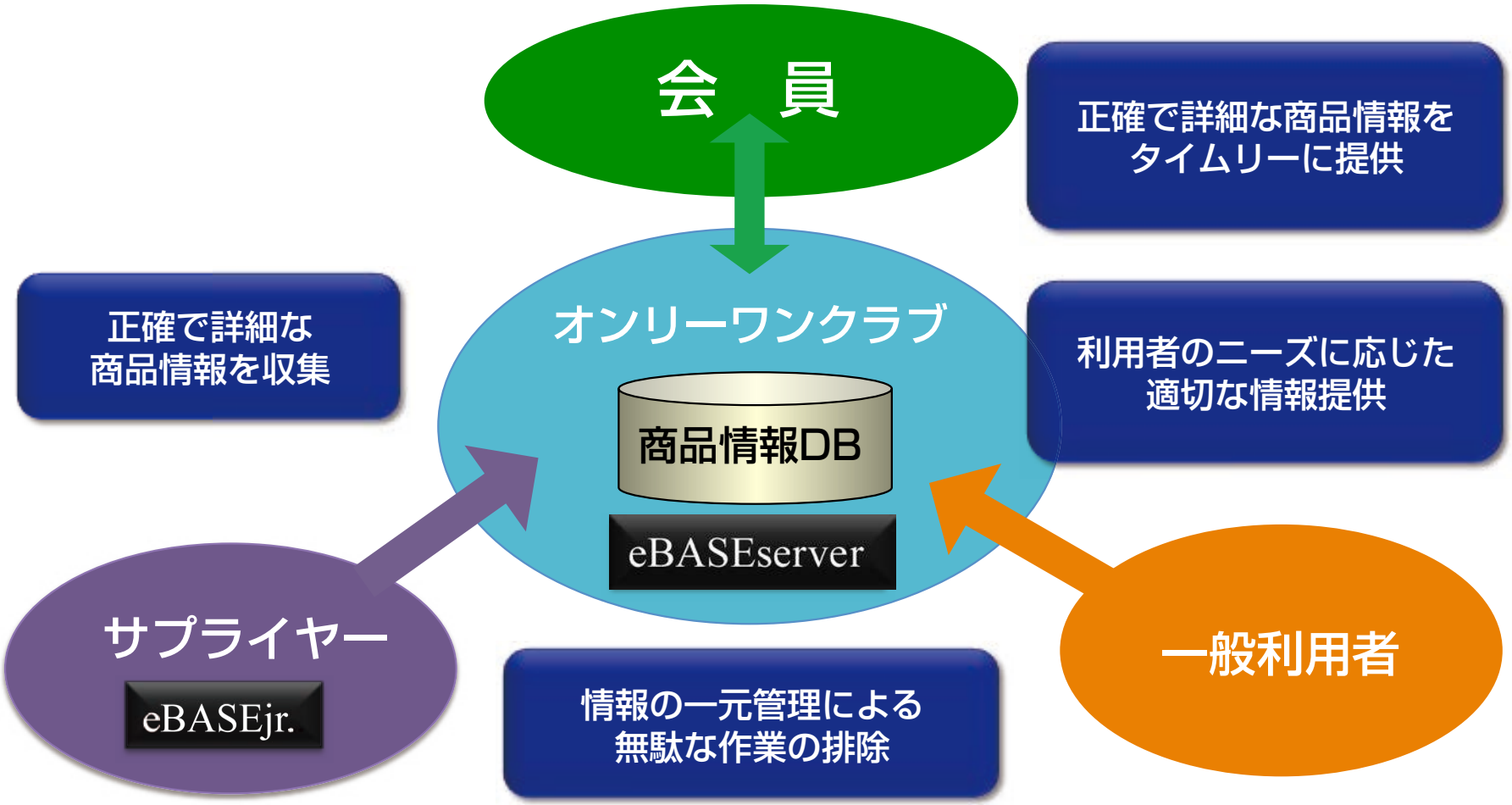
紙カタログの配布

印刷会社

紙カタログ制作

商品情報データベースを中心とした商品情報連携イメージ

「業務の省略化・営業支援でエクステリア業界を進化させる」



only one club

ONLY ONE CLUB　CORPORATE INFORMATION 2012

株式会社オンリーワンクラブ